

# Интеллектуальный прорыв

Елена Некрасова/  
Elena.Nekrasova@computerra.ru/

Мировой финансовый кризис стал суровой «проверкой на прочность» для многих российских ИТ-компаний. О том, какие подходы являются залогом успешной бизнес-стратегии, о перспективах развития в новых экономических условиях мы беседуем с первым заместителем генерального директора «Энвижн Групп» Евгением Закрепиным.

**— По различным оценкам аналитиков, спад ИТ-рынка в 2009 г. в целом составил 25–40%. В условиях снизившегося спроса сильные компании стали еще сильнее, а те, кто не сумел приспособиться к наступившей реальности, понесли серьезные потери. Как повлиял кризис на деятельность «Энвижн Групп»? Удалось ли полностью реализовать годовые планы?**

— Прошлый год оказался очень сложным для всей российской экономики — а значит, и для ИТ-рынка. Многие компании остановили инвестирование в свое развитие, резко сократили бюджеты на ИТ-инфраструктуру. Поэтому мы сосредоточились на тех интеллектуальных решениях, которые максимально быстро могли принести нашим заказчикам сокращение издержек и реальный доход: в этом ключ к нашему успеху. В результате нам удалось по валовой выручке превзойти докризисный уровень: достигнутый рубеж в 12,9 млрд руб. на 2% выше прошлогоднего результата.

Сохранению позиции на рынке помогла фокусировка на удержание отношений с более чем 50 стратегическими заказ-

чиками, которые входят в сотню крупнейших компаний России практически по всем отраслям экономики: энергетика, нефтегаз, банковский сектор, транспорт, государственный сектор и телекоммуникации. Проанализировав отношения с ними, мы нашли новые точки для развития совместного бизнеса. Даже в тех случаях, когда у заказчика оказывались сложности с финансированием проектов, мы разрабатывали совместно с вендорами очень гибкие условия. Здесь нам помогли тесные отношения со всеми ведущими производителями оборудования и разработчиками программного обеспечения. Этот год стал переломным в наших отношениях: мы существенно увеличили объем бизнеса и стали лидерами по сотрудничеству со многими вендорами — Juniper, IBM, EMC, Cisco и другими.

Важным фактором успеха стала установка на сохранение и развитие нашей команды экспертов. В то время как многие компании сокращали персонал, мы продолжили набор и обучение сотрудников: за прошедший год наш коллектив вырос на 30%. Мы внедрили новые подходы к развитию сотрудников. Для каждого специалиста разработан

индивидуальный план развития, в компании запущены новые управленческие программы по формированию кадрового резерва.

**— Какие проекты ушедшего года, выполненные специалистами «Энвижн Групп», можно считать знаковыми?**

— Стратегия формирования интеллектуального интегратора, которую мы проводили в 2009 году, дала хорошие результаты. Необходимость разработки и внедрения интеллектуальных решений и услуг зазвучала на уровне руководства страны. Считаю, что такой подход усилит развитие российского ИКТ-рынка, так как появится почва для формирования новых прорывных технологий, и России удастся стать интеллектуальным центром в разработке и производстве технологического оборудования.

Интеллектуальная интеграция стала основой нашего развития. Благодаря нацеленности на реализацию сложных комплексных проектов нам удалось не только закрепиться у наших стратегических заказчиков — «Ростелекома», «Центртелекома», «Уралсвязьинформа» и других, но и развить отношения с новыми, не из телекоммуникационной от-

расли: с Федеральной службой судебных приставов РФ, ФСК ЕЭС, Холдингом МРСК, X5 Retail Group, Группой «ИСТ ЛАЙН». Важно подчеркнуть, что нам удалось выйти и развить успех в новых для нас направлениях экономики — ритейл, энергетика, авиатранспорт.

Кроме того, мы установили отношения с новыми заказчиками в секторе связи — например с «Билайном». Благодаря наличию развитой филиальной сети мы сейчас реализуем для оператора проекты на всей территории России.

Особое внимание мы уделили развитию банковского направления. Почему-то считалось, что в кризис банки пострадали в наибольшей степени. Отчасти это правда, но далеко не полная, так как многие кредитные учреждения, наоборот, стали заниматься консолидацией своей инфраструктуры, внедрять решения для снижения издержек. Наш бизнес в банках серьезно увеличился, мы стали оказывать новые высокоуровневые услуги по стратегическому консалтингу и предлагать отраслевые вертикальные решения.

Среди других серьезных достижений — наш выход в новые сегменты рынка, примером чему

**М**ы сосредоточились на тех интеллектуальных решениях, которые максимально быстро могли принести нашим заказчикам сокращение издержек и реальный доход: в этом ключ к нашему успеху.



является проект по построению отказоустойчивого Единого центра обслуживания вызовов для «Уралсвязьинформа», создание которого позволило абонентам оператора получать справочную информацию об услугах компании по единым номерам телефонов на всей территории региона.

Еще один проект, ставший для нас первым в своем роде, — организация передачи телевизионного сигнала высокой четкости для трансляции Олимпиады в Ванкувере. Совместно с «Ростелекомом» мы развернули решение для российских телекомпаний, позволившее передавать телевизионные передачи в цифровом качестве в Останкино, проводить сеансы видео-конференц-связи высокого качества и осуществлять круглосуточную трансляцию в Интернете. Эта комплексная интеграция телекоммуникационных технологий стала уникальным проектом. Думаю, что этот опыт нам очень пригодится при проектировании и развертывании телекоммуникационной инфраструктуры на грядущих Олимпийских играх в Сочи.

Еще один интересный проект — модернизация сети ОАО «ЦентрТелеком» в Московской области. Он представляет собой строительство очень сложной и территориально распределенной сети с большим объемом используемых технологий. Этот проект очень показателен с точки зрения внедренных инноваций — как на уровне транспортной сети, так и в сетях доступа к абоненту.

**— В конце прошлого года «Энвижн Групп» объявила о подписании соглашения о намерениях с оператором «Ростелеком». Расскажите подробнее о причинах и ходе сделки. Как ваше партнерство отразится на развитии ИТ-рынка и всей страны?**

— В рамках партнерства «Ростелекома» и «Энвижн Групп» обсуждается обширная инвестиционная программа, направленная на развитие и продвижение комплексных высокотехнологичных и



инновационных ИКТ-услуг, включая ИТ-аутсорсинг, разработку нового программного обеспечения для информационных и телекоммуникационных систем, создание федеральной сети центров обработки данных, расширение сети по сервисному обслуживанию телекоммуникационного и вычислительного оборудования в регионах России. Все это — закладка мощного интеллектуального ИКТ-фундамента, на основе которого будет развиваться национальный рынок инфокоммуникационных технологий, информационное общество и такие проекты, как создание «электронного правительства».

**— Какими вам видятся перспективы сотрудничества двух лидеров в своих сегментах рынка? Будет ли оно способствовать формированию услуг глобального аутсорсинга в России?**

— Мировой ИТ-рынок движется в сторону формирования услуг глобального аутсорсинга, позволяющих компаниям сосредоточиться на развитии своего бизнеса, вместо того чтобы тратить силы на непрофильную деятельность. Такой подход в большей степени востребован организациями, которые хотят стать первыми, успешными и занять лидерские позиции на рынке. Если такой цели у организа-

ции нет, то аутсорсинг становится малополезным инструментом. Парадокс в том, что наиболее заинтересованы в услугах аутсорсинга компании-лидеры, у которых, казалось бы, и так все хорошо в организации управления ресурсами. Но стремление быть впереди заставляет компании искать и новые формы управления внутренними ресурсами, в том числе и в ИТ.

Зарубежный опыт показывает, что наиболее эффективной бизнес-моделью сотрудничества по предоставлению глобальных аутсорсинговых услуг, вызывающей доверие со стороны заказчиков, является партнерство национального оператора связи

**П**арадокс в том, что наиболее заинтересованы в услугах аутсорсинга компании-лидеры, у которых, казалось бы, и так все хорошо в организации управления ресурсами. Но стремление быть впереди заставляет компании искать и новые формы управления внутренними ресурсами, в том числе и в ИТ.

с крупной ИТ-компанией. Такой союз позволяет решить множество проблем: оператор гарантирует достаточные каналы связи и предоставляет дата-центры с соблюдением качества обслуживания SLA, а ИТ-компания осуществляет сервисную поддержку. Подобный союз успешно развивается в Германии — между оператором Deutsche Telekom и интегратором T-systems. Совместно они обслуживают такие крупнейшие корпорации, как Mercedes, BMW, Deutsche Post, государственные структуры и многие другие. Сейчас мы находимся в начале формирования этого рынка. И доверие к такой модели появится, когда станет ясно, какие компании будут формировать и предлагать подобные услуги.

**— Как и по каким принципам развивается и строится региональная сеть компании?**

— Развитие региональной сети — это одна из наших стратегических задач. В ближайших планах — организация работы во всех федеральных округах; скоро состоится открытие офисов во Владивостоке и Краснодаре.

В прошлом году важным событием стало открытие представительства в Екатеринбурге «Энвижн-Урал» на основе крупного системного и сервисного интегратора Уральского федерального округа и Пермского края. Филиал стал самым круп-

ным в компании: в состав «Энвижн Груп» вошло 120 высокопрофессиональных сотрудников, обладающих богатым опытом в области построения и сервисного обслуживания телекоммуникационной инфраструктуры, основанной на реализации ряда сложных комплексных проектов для операторов связи и корпоративных заказчиков.

Уходящий год показал хороший рост бизнеса филиальной сети «Энвижн Груп». В общей структуре оборота выручка филиалов увеличилась до 20,7%. В задачу компании входит увеличение этого показателя до 30% за счет развития локальных продаж в краткосрочной перспективе.

Достижение качественного роста регионального бизнеса основано на том, что все филиалы «Энвижн Груп» являются ее неотъемлемой частью, а не уменьшенной копией центральной компании. Нет необходимости наращивать все компетенции в каждом регионе. Нам удалось сделать так, что, приходя в любой филиал компании, заказчик видит всю «Энвижн Груп» и получает такой же уровень сервиса, как и в центральном офисе. И если появится необходимость в уникальных специалистах, они будут доступны независимо от того, где работают — в Нижнем Новгороде, Москве, Новосибирске и т. д. При этом качество предоставляемых услуг, квали-

фикация сотрудников, подход к работе с заказчиками — все это соответствует единым стандартам компании «Энвижн Груп».

**— Как, по вашему мнению, сегодня изменилась доля ИТ-услуг в структуре рыночного спроса? С чем это связано?**

— В 2010 году аналитики IDC предрекают, что наибольший рост произойдет в сегменте оказания услуг ИТ-консалтинга и сервисной поддержки. Предвидя такое развитие, мы на основе сервисных подразделений компании создали единый центр технической поддержки, который оказывает услуги на всей территории Российской Федерации. В наших планах в течение нескольких лет сделать его крупнейшим в России.

Другое направление, которое мы развиваем, — оказание высокоуровневых услуг, нацеленных на повышение эффективности бизнеса. В первую очередь речь идет об управленческом консалтинге. Во всем мире в условиях кризиса растет спрос на услуги, позволяющие повысить эффективность деятельности, сократить расходы. Во времена роста экономики эти вопросы на время отодвигались в тень, так как в условиях жесткой конкуренции главным становилось увеличение доли рынка и создание потенциала роста. А когда рынок сокращается, то от «жирка» нужно избавляться. Кто-то делает это «на глазок», иногда лишая себя возможности для быстрого восстановления позиций в будущем. Другие стараются сделать все «по уму» и приглашают профессионалов для предоставления услуг управленческого консалтинга. Очевидно, что такой подход характерен для наиболее зрелых организаций и лидеров индустрий. Большинство заказчиков «Энвижн Груп» относятся именно к этой категории, поэтому наблюдаемый сейчас рост популярности консультационных услуг вполне логичен.

Для того чтобы работать в этом сегменте, необходимо досконально изучить, узнать изнутри бизнес заказчика, так как при

таком подходе выстраивается логическая цепочка: посредством создания инновационных систем решаются задачи заказчика, и он начинает получать дополнительный доход. Для этих целей мы создаем отраслевую консультационную экспертизу. Например, наши специалисты по банковскому консалтингу могут определить слабые стороны оказываемой бизнес-услуги и предложить комплекс мер по повышению ее эффективности. И такой подход сегодня чрезвычайно востребован. Благодаря его использованию доля сложных ИТ-услуг в обороте компании возросла до 34,5%.

**— Каким, на ваш взгляд, будет 2010 год для российского ИТ-рынка?**

— По нашим прогнозам, наш ИТ-рынок миновал «дно», и в 2010 г. ожидается уверенный рост на уровне 15–25%. Год «инвестиционного голода» заставил много компаний из разных отраслей задуматься о собственной эффективности и путях ее повышения. Именно поэтому наметившийся рост рынка будет не столько количественным, сколько качественным. Заказчики сосредоточатся на оптимизации и автоматизации ключевых бизнес-процессов, на применении ИТ-инструментов и технологий, позволяющих усилить конкурентные преимущества, сократить издержки и более эффективно управлять взаимоотношениями с клиентами. С большой долей уверенности можно предположить, что на этом фоне очень востребованными станут как раз услуги управленческого и ИТ-консалтинга.

Концентрация усилий на оказании комплексных ИТ-услуг, а также стратегическое партнерство с «Ростелекомом» позволяют нам ставить амбициозные задачи: в этом году мы планируем увеличить показатели компании вдвое. На мой взгляд, заложенный в 2009 г. фундамент роста должен в полной мере дать результаты в 2010 году, в котором ожидается достижение оборота компании в 20–25 млрд руб. <